



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1 Tokopedia

Tokopedia Team (2022). PT Tokopedia merupakan perusahaan perdagangan elektronik atau sering disebut toko daring. Sejak didirikan pada tahun 2009, Tokopedia telah bertransformasi menjadi sebuah unicorn yang berpengaruh tidak hanya di Indonesia tetapi juga di Asia Tenggara. Pada 17 Mei 2021, Tokopedia dan Gojek mengumumkan resmi merger dan membentuk Grup GoTo. Nama GoTo sendiri berasal dari singkatan Gojek dan Tokopedia dan juga berasal dari kata gotong-royong. (Anonim 2022).

#### 2.2 Strategi Berjualan di Tokopedia

Menurut Anonim (2022). berikut ini strategi berjualan di Tokopedia antara lain :

1. Buat *branding* toko yang pas.

*Brand* atau merek adalah segala sesuatu yang terkait dengan perusahaan, produk, atau layanan, semua atribut, baik yang berwujud maupun tidak berwujud. Untuk mempertahankannya, perlu untuk memiliki *brand identity* yang merupakan komponen visual yang ada membentuk sebuah merek. *Brand identity* ini mencakup logo, tipografi, warna, dan juga kemasan. Ini sangat diperlukan di bisnis *online* agar tokomu selalu melekat di pikiran para calon pembeli.

2. Siapkan *list* produk yang baik untuk menarik perhatian pembeli

*List* produk adalah halaman produk untuk setiap barang yang di jual di Tokopedia. Dengan list produk yang baik, potensi produkmu ditemukan di halaman pencarian oleh pembeli menjadi lebih besar. Selain itu juga merupakan penentu apakah pembeli akan membeli produkmu atau tidak.

3. *Upload* produk sekaligus dengan fitur ‘Tambah Sekaligus’

Sekarang tidak perlu rumit untuk *upload* produk satu persatu lagi. Jika ingin menambahkan banyak produkmu sekaligus atau dalam jumlah banyak, kamu bisa menggunakan fitur ‘Tambah Sekaligus’ di Halaman Daftar Produk.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

4. Maksimalkan pengiriman dan aktifkan Bebas Ongkir

Semua pembeli yang berbelanja di toko *Power Merchant* dan *Official Store* bisa mendapatkan Bebas Ongkir hingga Rp20.000 untuk pengiriman dalam pulau yang sama dan hingga Rp40.000 untuk pengiriman antar pulau menggunakan layanan reguler dari SiCepat dan Anteraja. Keuntungan lain adalah *Seller* tidak akan dibebani biaya apa pun.

5. Percantik toko dengan Fitur Dekorasi Toko

Tokopedia punya fitur Dekorasi toko untuk untuk memperindah tampilan halaman beranda tokomu dengan menggunakan *banner*, promo, produk unggulan, dan video. Fitur ini bisa diakses di Halaman Tokopedia *Seller* pada menu ‘Dekorasi Toko’. Pembeli akan diarahkan ke halaman Beranda tokomu. Jadi mereka akan langsung melihat konten-konten terbaru.

6. Kelola toko dengan satu halaman Tokopedia *Seller*

Halaman Tokopedia *Seller* dapat diakses melalui link [seller.tokopedia.com/home](https://seller.tokopedia.com/home). Di tampilan Halaman Tokopedia *Seller* ini, dapat mengatur performa harian toko, manajemen stok produk, hingga mencari info artikel dan event terbaru. Semua ada dalam satu halaman, yakni di Halaman Tokopedia *Seller!*

7. Memaksimalkan penjualan dengan fitur-fitur yang tersedia

Fitur *TopAds* dapat dimanfaatkan untuk menjangkau pembeli lebih banyak lagi. Selain itu pembeli dapat menggunakan fasilitas voucher toko berupa *cashback* atau gratis ongkir. Agar toko lebih terkenal lagi dapat menggunakan fitur *feed*.

8. Pantau penjualan menggunakan aplikasi Tokopedia *Seller*

Dengan *download* aplikasi Tokopedia *Seller*, penjual akan lebih mudah untuk:

- a. Mengatur prioritas kegiatan jualanmu setiap hari dengan fitur “Penting Hari Ini”.
- b. Mengakses fitur penting di dalam aplikasi melalui tampilan navigasi baru.
- c. Membalas pesan pelanggan dengan lebih cepat melalui fitur “*Chat*”.
- d. Mengatur toko *online* milikmu dalam satu halaman.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## 2.3 Bauran Pemasaran

*Marketing mix* dapat diartikan sebagai variabel – variabel pemasaran (produk, harga, promosi, dan distribusi) yang masih dapat dikontrol (*controllable*) oleh perusahaan dan dikombinasikan dalam rangka meningkatkan omzet penjualan. Dalam pandangan lain *marketing mix* mengangkut sejumlah variabel pemasaran yang jumlah dan jenis berbeda-beda tergantung dari sudut pandang, para penulis, bahkan *marketing mix* memiliki dua belas elemen (Amirullah , 2021).

Alasan utama digunakannya konsep *marketing mix* adalah konsep ini merupakan konsep yang kuat untuk membuat pemasaran tampak mudah ditangani dan memungkinkan pemisahan pemasaran dari kegiatan lain perusahaan. Dalam riset pemasaran, *marketing mix* banyak digunakan sebagai variabel atau faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian dan sebagai dasar dalam menyusun program pemasaran. Kajian-kajian terkait dengan pengaruh *marketing mix* terhadap keputusan pembelian dan strategi pemasaran sudah banyak dilakukan oleh para peneliti (Amirullah , 2021).

Akhirnya, dapat diungkapkan bahwa pentingnya mempelajari *marketing mix* dalam bab ini bertujuan agar dapat memiliki dasar yang kuat dalam merencanakan dan mengembangkan strategi pemasaran yang efektif. Materi *marketing mix* berkenaan dengan peran pokok kegiatan manajemen pemasaran dalam menunjang pengembangan bisnis dan kinerja perusahaan (Amirullah , 2021).

## 2.4 Variabel – Variabel Bauran Pemasaran

Menurut Amirullah (2021), *marketing mix* menggunakan konsep yang disusun oleh Kotler dan Armstrong. Alasannya konsep 4P sudah dianggap representatif dari beragamnya jumlah variabel yang dikemukakan oleh para ahli. Berikut adalah penjelasan singkat dari masing – masing variabel *marketing mix*:

### 1. Produk (*Product*)

Pemasaran dimulai dengan sebuah produk, barang, jasa, atau ide yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan – kebutuhan atau keinginan pelanggan. Memahami dan mengembangkan produk baru adalah



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumikan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

tanganan bagi pemasar, yang harus selalu mempertimbangkan faktor perubahan – perubahan teknologi, perubahan keinginan dan kebutuhan pelanggan, dan perubahan kondisi ekonomi. Memenuhi kondisi yang berubah ini sering kali berarti mengubah produk yang sudah ada.

2. Harga (*Price*)

Harga merupakan penentuan dari suatu produk yang merupakan titik pertemuan dari produk yang ditawarkan dengan permintaan produk. Metode penetapan harga merupakan suatu keputusan yang penting di dalam pemasaran dari suatu produk. Dalam pengertian lain, diungkapkan bahwa harga adalah jumlah uang yang ditagihkan untuk suatu produk dan jasa, atau jumlah dari nilai yang diperuntukan konsumen untuk manfaat memiliki atau menggunakan produk dan jasa.

3. Tempat (*Place*)

Dalam bauran pemasaran, tempat mengacu pada distribusi. Menempatkan produk di outlet misalnya, toko ritel membutuhkan keputusan tentang beberapa aktivitas, semuanya yang berkaitan dengan mendapatkan produk dari produsen ke konsumen. Keputusan tentang pergudangan dan pengendalian persediaan adalah keputusan distribusi, seperti halnya keputusan tentang pilihan transportasi.

4. Promosi (*Promotion*)

Promosi merupakan teknik mengomunikasikan informasi mengenai produk dan menjadi bagian dari bauran komunikasi, yaitu pesan keseluruhan yang dikirim perusahaan kepada pelanggan mengenai produknya. Teknik promosi, terutama iklan, harus mengomunikasikan kegunaan, fitur, dan manfaat produk, dan pemasar menggunakan sejumlah alat untuk tujuan ini.

**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## BAB III METODE

Berikut ini adalah cara jual charger *Handphone* di Tokopedia pakai fitur langsung laku:

1. Install aplikasi Tokopedia versi terbaru
2. Buka fitur langsung laku pada charger *Handphone* yang akan dijual
3. Lakukan pengecekan fitur charger *Handphone*
4. Lakukan pengecekan fisik
5. Atur kurir penjemputan
6. Transaksi selesai, charger *Handphone* langsung dibayar (Anonim 2022)

### 3.1. Membuat Akun di Tokopedia

Menurut Anonim (2022), pembuatan akun di tokopedia, bisa memakai email dan nomor handphone. Membuka [www.Tokopedia.com](http://www.Tokopedia.com). Untuk mendaftar, klik tombol “Daftar“ di bagian atas kanan.



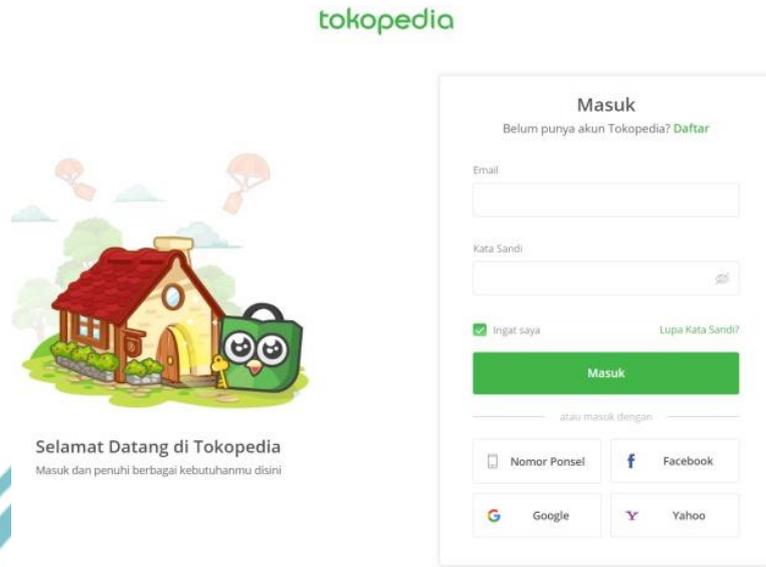
Gambar 3.1. Pembuatan akun Tokopedia

Sumber: Dokumentasi Penulis

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

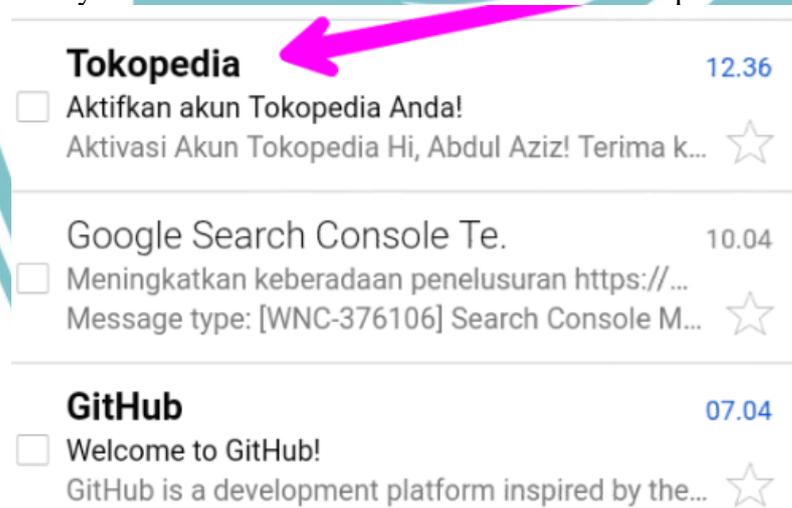
Akun Tokopedia dapat dibuat menggunakan akun Facebook atau Google.



Gambar 3.2. Pendaftaran akun Tokopedia dengan menggunakan Gmail

Sumber: Dokumentasi Penulis

Langkah berikutnya adalah lihat email untuk aktifasi akun Tokopedia

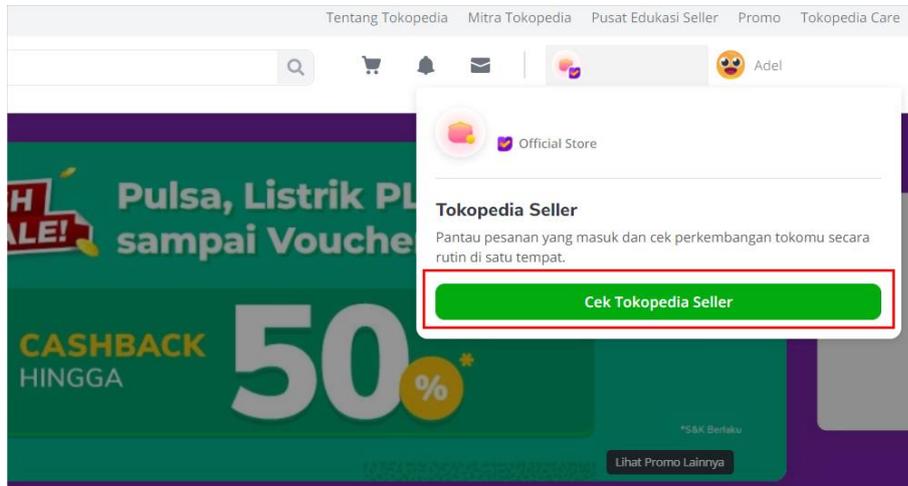


Gambar 3.3. Aktifasi chat akun Tokopedia

Sumber: Dokumentasi Penulis

- Hak Cipta :**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
    - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
  2. Dilarang mengumumkkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Berikut ini adalah tampilan setelah akun tokopedia berhasil dibuat

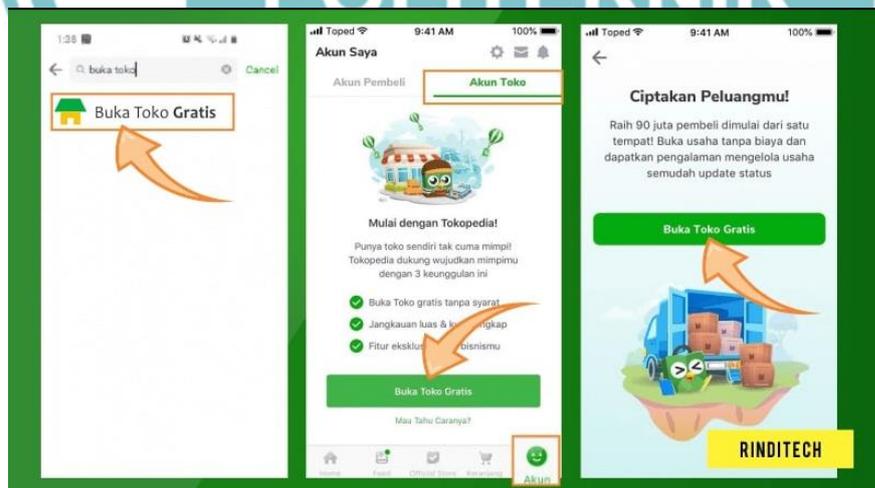


Gambar 3.4. Tampilan akun Tokopedia

Sumber: Dokumentasi Penulis

### 3.2. Membuat Toko di Tokopedia

Untuk membuat toko di Tokopedia ada beberapa langkah yang bisa dilakukan, yaitu pada bagian kanan atas terdapat menu toko. Pada menu tersebut klik “Buka Toko“. (Anonim 2022)



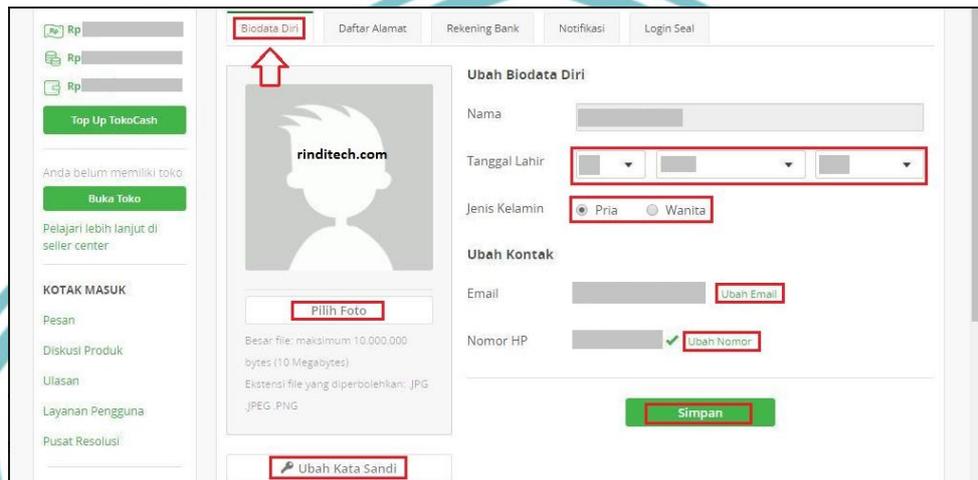
Gambar 3.5. Membuat Toko di Tokopedia

Sumber: Dokumentasi Penulis

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lalu masukkan data-data toko, seperti nomor handphone, nama toko dan nama domain yang diinginkan. Alamat toko harus ditulis dengan jelas beserta kode pos. Klik selesai, lalu klik tanda centang yang menandakan setuju atas syarat dan ketentuan di Tokopedia.

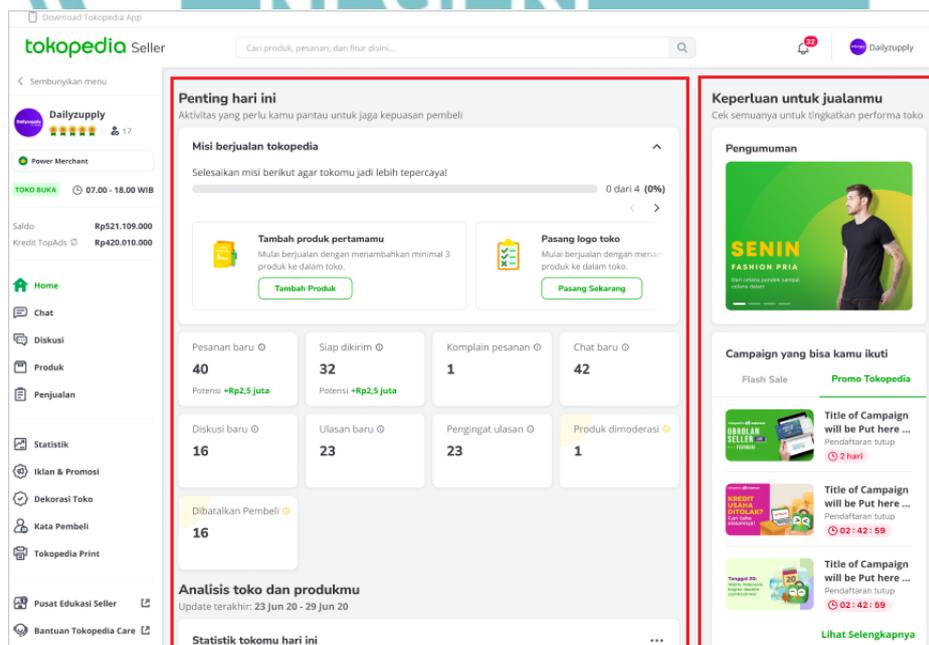


The screenshot shows the 'Ubah Biodata Diri' (Update Profile) form for a Tokopedia seller. The form includes fields for Name, Date of Birth (with dropdown menus), Gender (radio buttons for Pria and Wanita), Email (with a 'Ubah Email' link), and Phone Number (with a 'Ubah Nomor' link). There is a 'Pilih Foto' button and a 'Simpan' button. A red box highlights the 'Ubah Biodata Diri' tab and the 'Ubah Kata Sandi' button below the photo selection area.

Gambar 3.6. Pengisian Data-data Toko

Sumber: Dokumentasi Penulis

Berikut tampilan beranda toko setelah toko berhasil di buat.



The screenshot shows the Tokopedia Seller dashboard. The main content area is titled 'Penting hari ini' (Important today) and includes a progress bar for 'Misi berjalan tokopedia' (Tokopedia mission) at 0% completion. Below this are two cards: 'Tambah produk pertamamu' (Add your first product) and 'Pasang logo toko' (Add store logo). A summary table shows: Pesanan baru (40), Siap dikirim (32), Komplain pesanan (1), Chat baru (42), Diskusi baru (16), Ulasan baru (23), Pengingat ulasan (23), and Produk dimoderasi (1). There is also a 'Dibatalkan Pembeli' (Cancelled buyers) section with 16 items. The dashboard also features a 'Kerpeutan untuk jualanmu' (Promotion for your sales) section with campaign announcements and a 'Statistik tokomu hari ini' (Today's stats) section.

**Hak Cipta :**

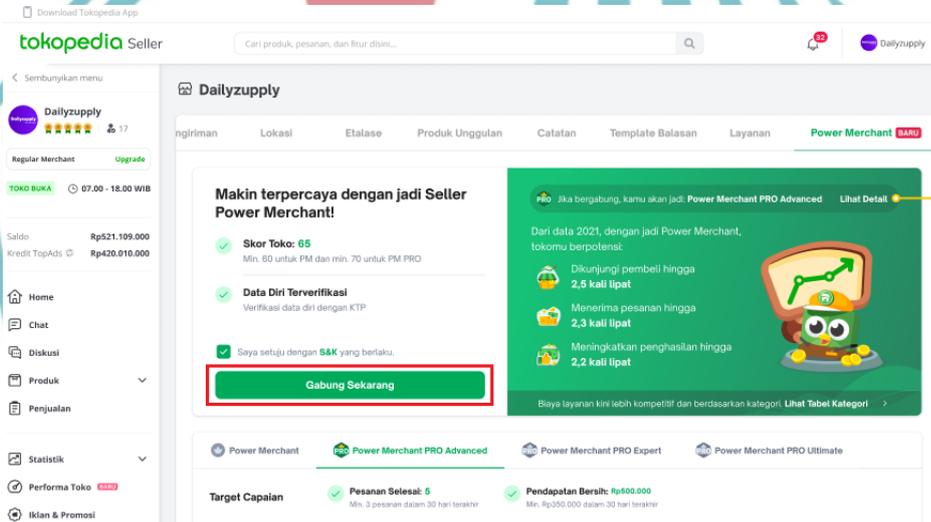
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Gambar 3.7. Tampilan Home Toko

Sumber: Dokumentasi Penulis

### 3.3. Membuat Toko *Power Merchant*

Sebaiknya toko di Tokopedia di upgrade menjadi toko berjenis *Power Merchant*. Toko berjenis *Power Merchant* dapat memberikan Bebas Ongkir Rp20.000 untuk pengiriman dalam pulau yang sama dan hingga Rp40.000 untuk pengiriman antarpulau untuk pembeli. Penjual harus mengaktifkan layanan regular Anteraja dan SiCepat sebagai penyedia jasa kurir. (Anonim 2022)



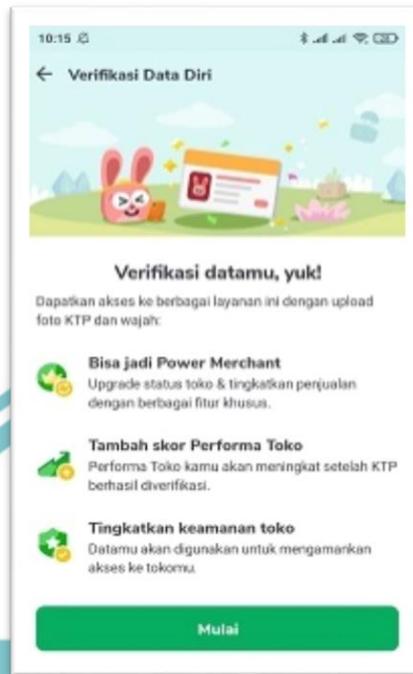
Gambar 3.8. Upgrade menjadi Toko *Power Merchant*

Sumber: Dokumentasi Penulis

Langkah selanjutnya adalah melakukan verifikasi Data Seller yaitu foto KTP dan wajah seller.

**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Gambar 3.9. Verifikasi Data Toko

Sumber: Dokumentasi Penulis

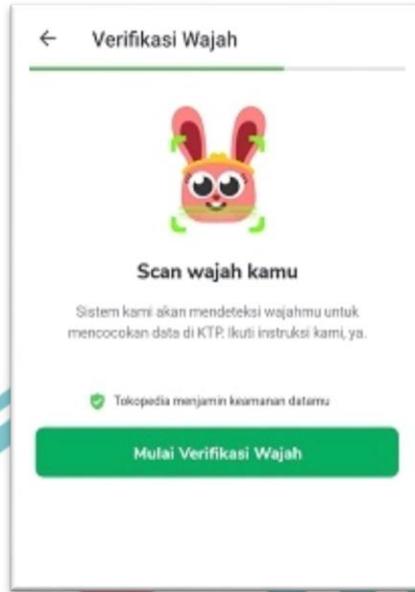


Gambar 3.10. Upload Foto KTP Pemilik Toko

Sumber: Dokumentasi Penulis

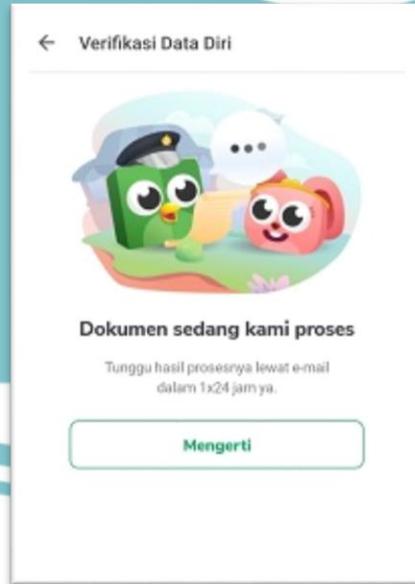
**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Gambar 3.11. Verifikasi wajah pemilik toko

Sumber: Dokumentasi Penulis

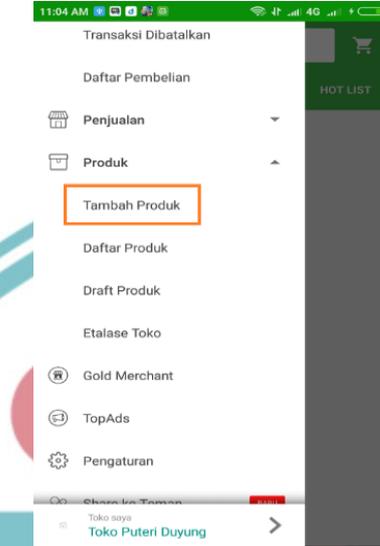


Gambar 3.12. Dokumen Data diri Sedang Proses Verifikasi

Sumber: Dokumentasi Penulis

### 3.4. Cara Mengunggah Produk

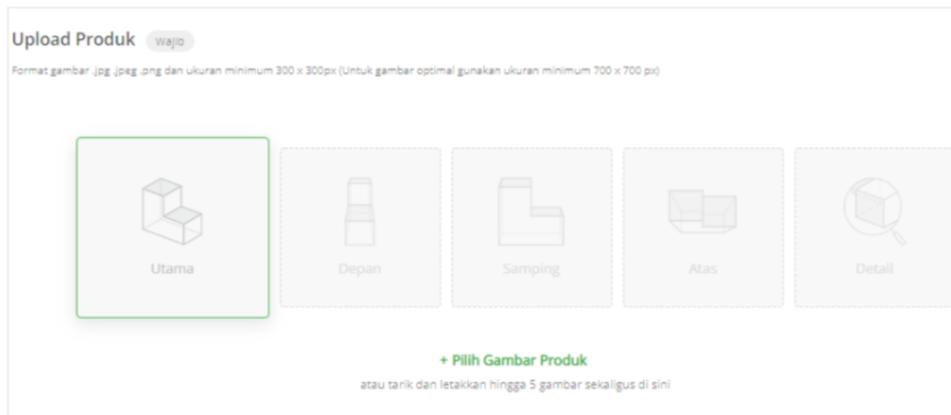
Langkah pertama adalah dengan klik “Tambah Produk”, seperti di layar berikut.



Gambar 3.13. Menambahkan produk

Sumber: Dokumentasi Penulis

Setelah itu, klik “Pilih Gambar Produk” dan unggah gambar produk dengan 5 sisi berbeda yaitu utama, depan, samping, atas, dan detail.



Gambar 3.14. Menambahkan gambar produk

Sumber: Dokumentasi Penulis

#### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Gambar 3.15. Upload Gambar Produk  
Sumber: Dokumentasi Penulis

Pada informasi produk, penjual dapat memberikan rekomendasi kategori.

**Informasi Produk**

Nama Produk Wajib  
Nama produk min. 5 kata dan terdiri dari jenis produk, merek, dan keterangan seperti warna, bahan, atau tipe.  
  
67/70

Rekomendasi Kategori

- Perawatan Tubuh / Perawatan Kaki & Tangan / Hand Sanitizer
- Perawatan Tubuh / Perawatan Kaki & Tangan / Foot Scrub
- Perawatan Tubuh / Perawatan Kaki & Tangan / Sabun Cuci Tangan
- Perawatan Tubuh / Perawatan Kaki & Tangan / Hand Cream
- Rumah Tangga / Kebersihan / Toilet Seat Spray

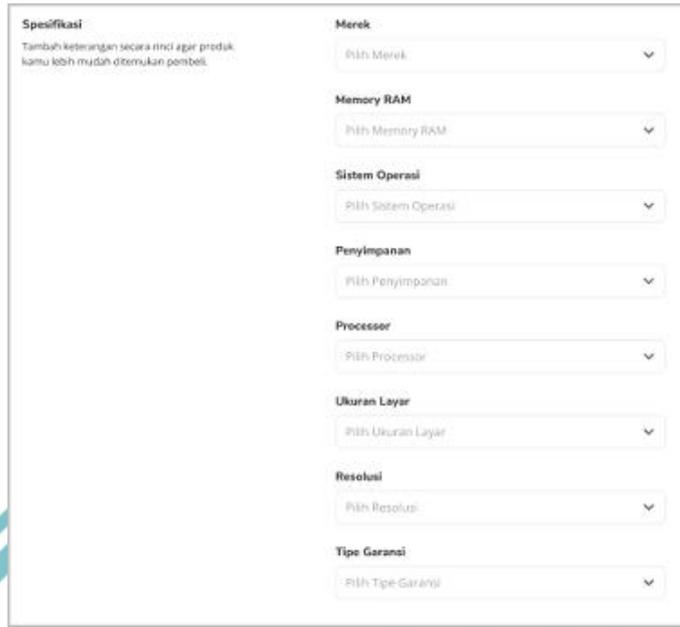
Kategori Wajib  
  
▼

Gambar 3.16. Pemberikan Rekomendasi Kategori pada Produk  
Sumber: Dokumentasi Penulis

Penjual juga dapat memberikan data lebih detail pada kategori.

**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Spesifikasi

Tambah keterangan secara rinci agar produk kamu lebih mudah ditemukan pembeli.

Merek

Pilih Merek

Memory RAM

Pilih Memory RAM

Sistem Operasi

Pilih Sistem Operasi

Penyimpanan

Pilih Penyimpanan

Processor

Pilih Processor

Ukuran Layar

Pilih Ukuran Layar

Resolusi

Pilih Resolusi

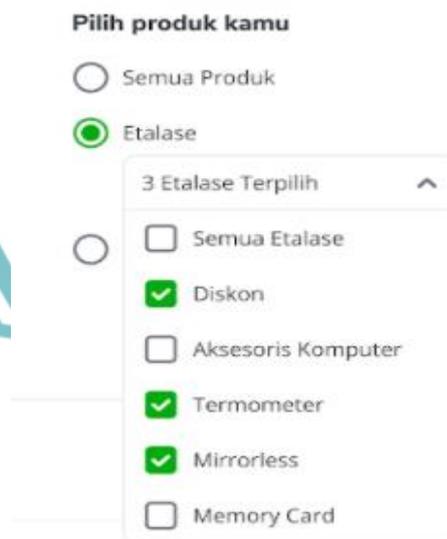
Tipe Garansi

Pilih Tipe Garansi

Gambar 3.17. Detail spesifikasi produk

Sumber: Dokumentasi Penulis

Penjual dapat membuat etalase produk sehingga produk bisa tertata dengan rapi.



Pilih produk kamu

Semua Produk

Etalase

3 Etalase Terpilih

Semua Etalase

Diskon

Aksesoris Komputer

Termometer

Mirrorless

Memory Card

Gambar 3.18. Etalase Produk

Sumber: Dokumentasi Penulis

**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

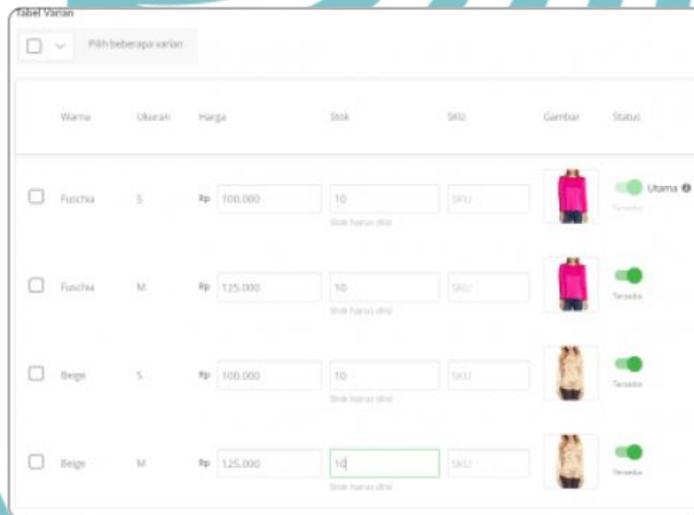
Jika penjual memberikan layanan *pre order*, maka penjual bisa mengaktifkan tanda *Custom*.



Gambar 3.19. Setelan *pre order*

Sumber: Dokumentasi Penulis

Pada varian produk, penjual dapat menambahkan detail produk, seperti ukuran, warna, jenis bahan dan harga.



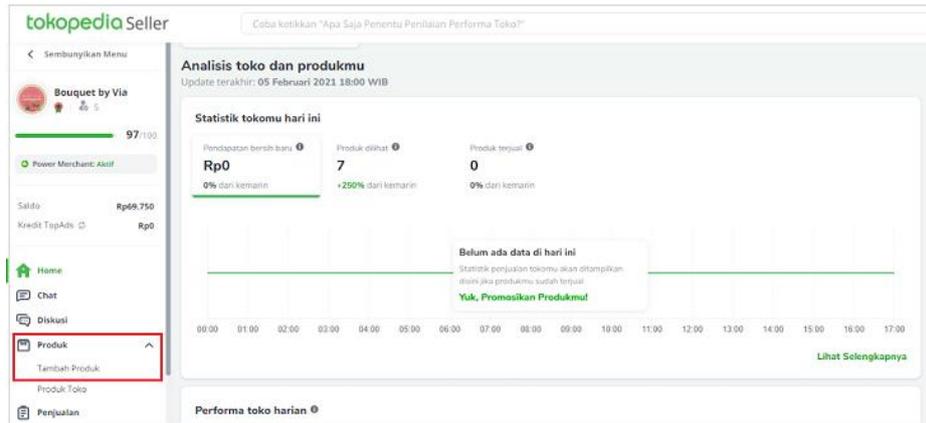
Gambar 3.20. Varian Produk

Sumber: Dokumentasi Penulis

Penjual dapat memberikan informasi berat dan pengiriman.

**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Gambar 3.21. Berat dan Pengiriman Produk  
Sumber: Dokumentasi Penulis

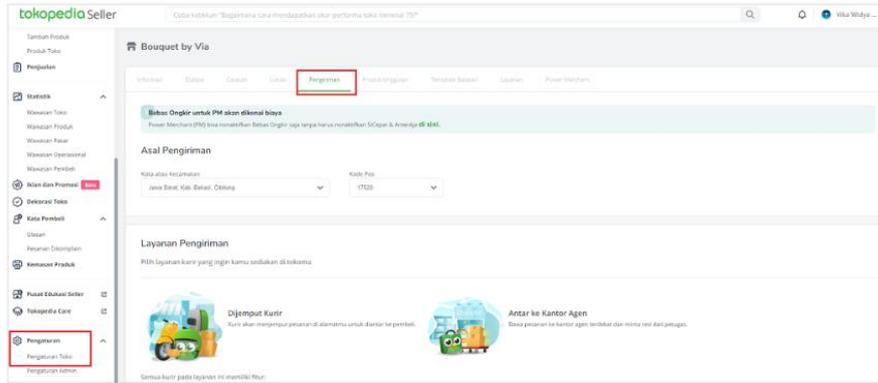
Berikut adalah beberapa produk yang telah berhasil diunggah



Gambar 3.22. Daftar Produk  
Sumber: Dokumentasi Penulis

- Hak Cipta :**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
    - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
  2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

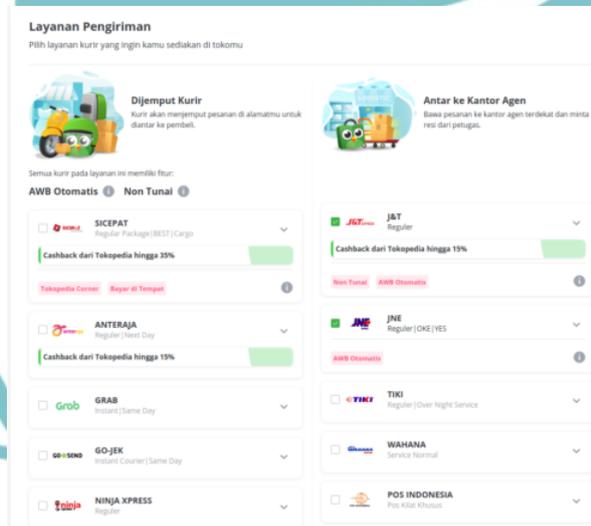
Selanjutnya penjual memilih jasa kurir untuk pengiriman produk. Pada menu sebelah kiri, pilih pengaturan toko, lalu klik pengiriman di menu bagian atas.



Gambar 3.23. Menu Pengiriman

Sumber: Dokumentasi Penulis

Dibagian bawah terdapat pilihan kurir yang tersedia di Tokopedia. Penjual dapat memilih jasa kurir yang diinginkan.



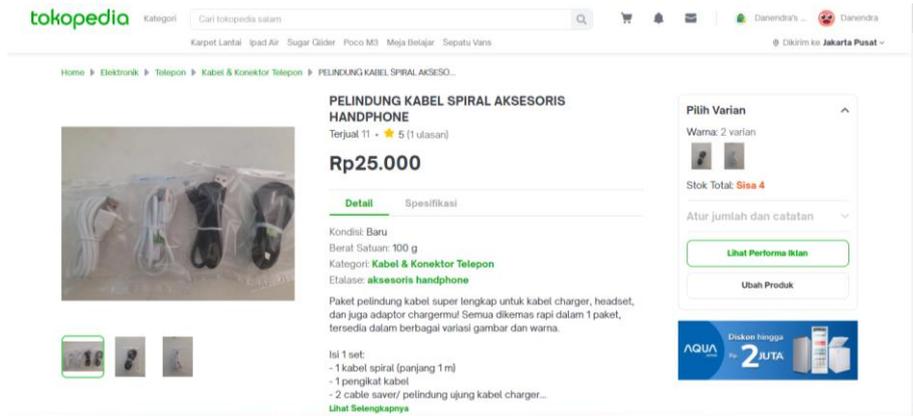
Gambar 3.24. Memilih Jasa Kurir

Sumber: Dokumentasi Penulis

Produk selesai diunggah.

**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Gambar 3.25. Produk Tokopedia

Sumber: Dokumentasi Penulis



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## BAB IV PEMBAHASAN

### 4.1 Membuat Promo Iklan

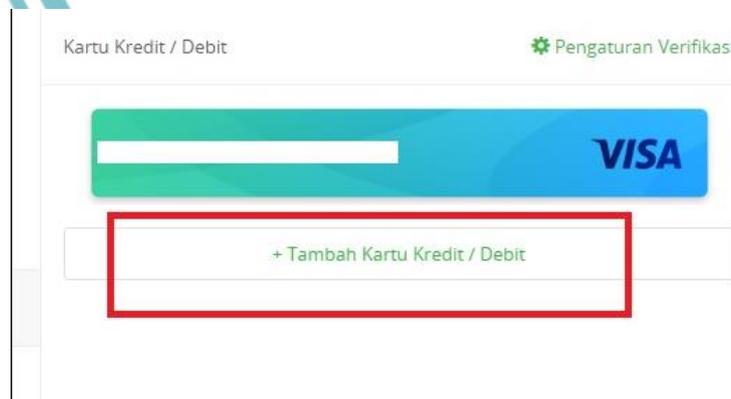
Dalam berjualan dibutuhkan promosi salah satunya dengan membuat iklan dan *voucher*. Untuk membuat promo iklan dan *voucher*, penjual harus mempunyai cukup dana di toko berupa saldo. Saldo ini harus diisi, istilahnya *top up*. Berikut adalah cara *top up* saldo.



Gambar 4.1. Saldo Awal

Sumber: Dokumentasi Penulis

Langkah selanjutnya adalah, klik tambah kredit seperti di gambar 4.2



Gambar 4.2. Tambahkan Kredit Tokopedia

Sumber: Dokumentasi Penulis

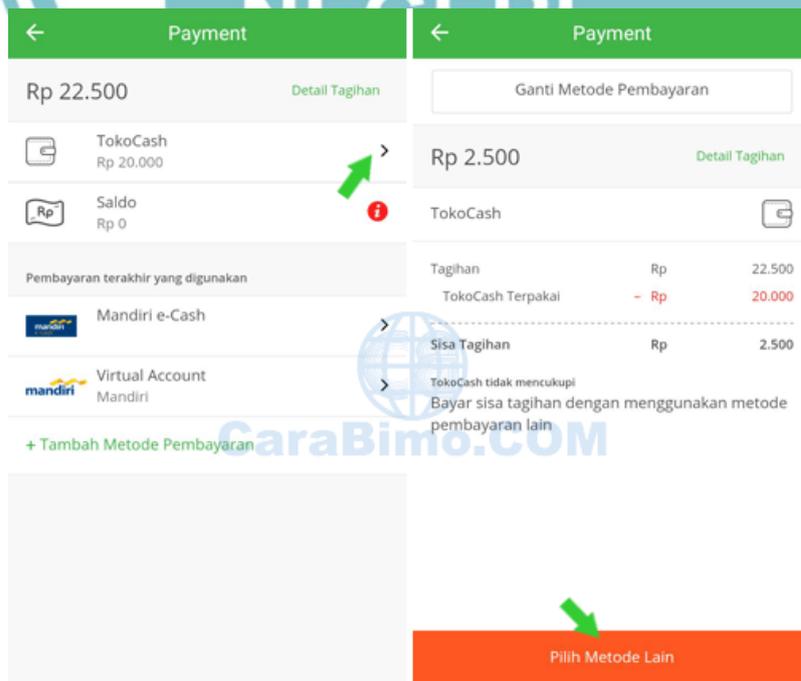
Setelah itu, pilih nilai saldo yang ingin ditambahkan seperti di gambar 4.3



Gambar 4.3. Pilihan Nilai Saldo *Top up*

Sumber: Dokumentasi Penulis

Lalu melakukan pemilihan cara pembayaran *top up* saldo seperti ditunjukkan gambar 4.4.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Gambar 4.4. Pilih Metode Pembayaran

Sumber: Dokumentasi Penulis

Memasukan nomor kartu debit seperti gambar 4.5.

Transfer Manual

Bank Tujuan  
Bank BCA

Informasi Rekening Pengirim

Nama Pemilik Rekening (Sesuai Buku Tabungan)	No Rekening
Mia	123456789

Jika melalui teller, isi Nomor Rekening dengan 0000.

Simpan nomor rekening

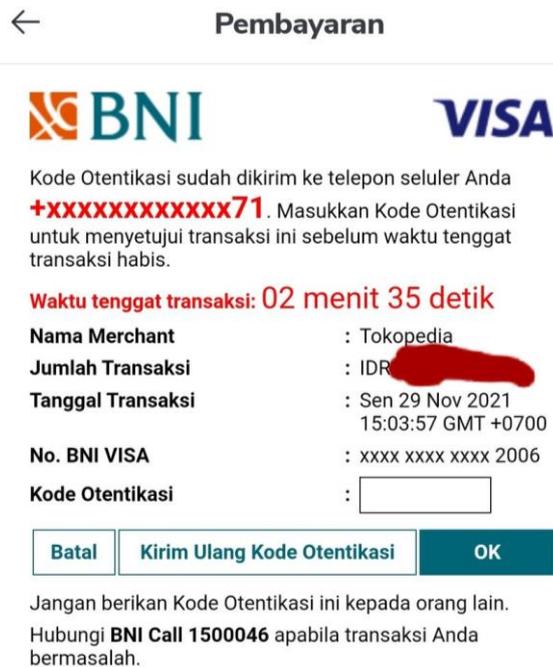
Gambar 4.5. Pembayaran *top up*

Sumber: Dokumentasi Penulis

Langkah terakhir adalah memasukkan kode otentikasi seperti gambar 4.6. Setelah selesai proses *top up*, maka saldo akan bertambah.

**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumikan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Gambar 4.6. Kirim Ulang Kode Otentikasi

Sumber: Dokumentasi Penulis

Selanjutnya akan dilakukan pembuatan iklan *Top-Ads* otomatis. Alasan dilakukan pembuatan iklan otomatis adalah

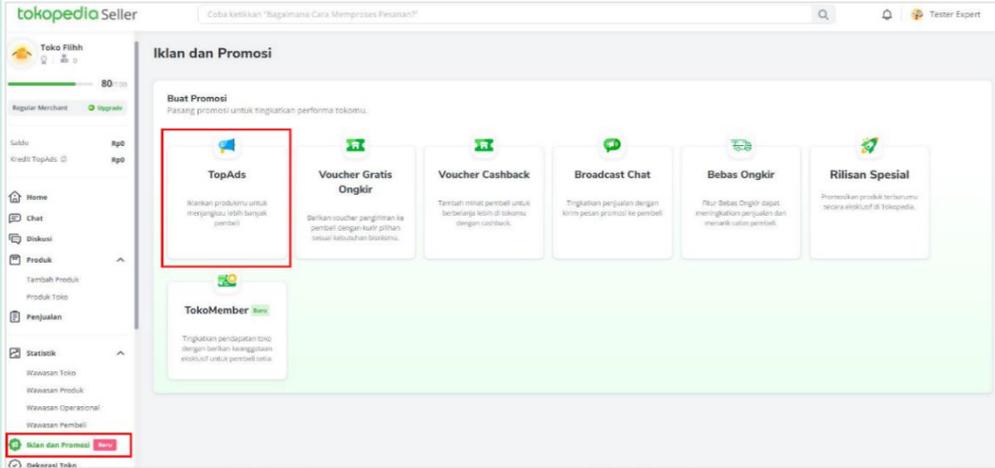
1. Sistem pintar iklan otomatis akan memilih produk yang paling berpotensi terjual untuk diiklankan dan sistem pintar ini juga akan menentukan biaya per klik yang optimal dan kompetitif. Sistem pintar akan secara rutin memperbarui pemilihan produk dan biaya per klik untuk mengoptimalkan penjualan. Penjual hanya perlu mengatur anggaran harian saja.
2. Produk yang dipilih oleh sistem pintar iklan otomatis akan muncul di berbagai halaman strategis, seperti halaman pencarian, keranjang, dan lainnya, sehingga memaksimalkan jangkauan calon pembeli dan berpotensi meningkatkan penjualan di toko (Tokopedia Team, 2020).

Langkah-langkah untuk membuat iklan adalah

1. Pilih iklan dan promosi pada menu sebelah kiri, lalu pilih *Top-Ads*

**Hak Cipta :**

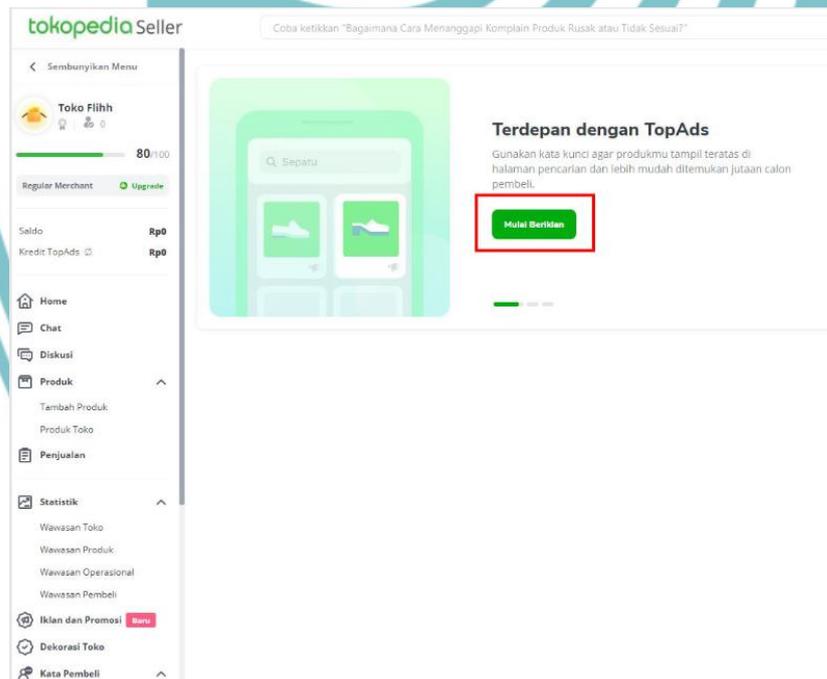
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Gambar 4.7. Top-Ads di Iklan dan promosi

Sumber: Dokumentasi Penulis

2. Lalu pilih mulai beriklan seperti gambar 4.8.



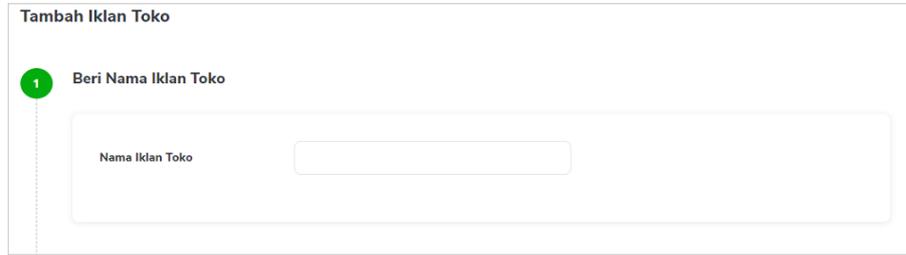
Gambar 4.8. Mulai Beriklan

Sumber: Dokumentasi Penulis

3. Isi Nama Iklan Toko

**Hak Cipta :**

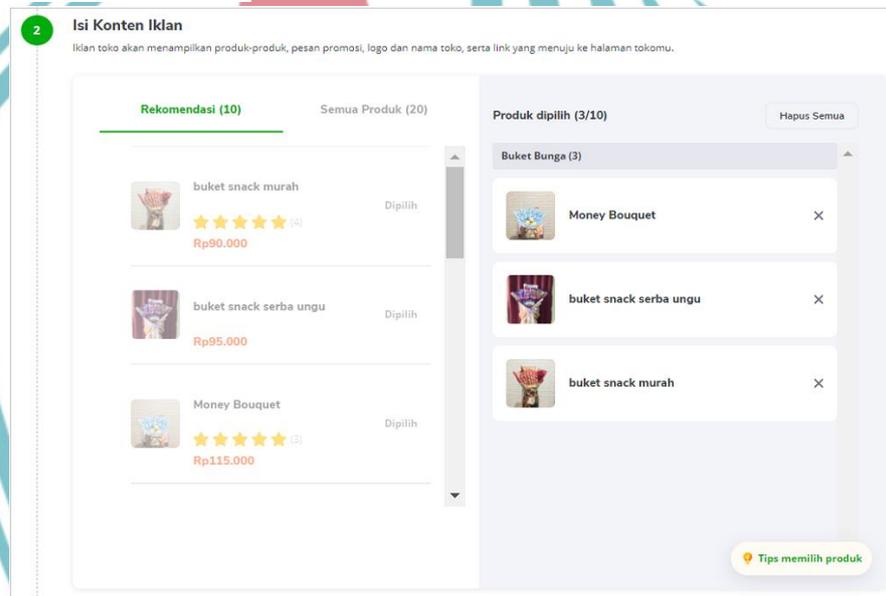
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan satu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Gambar 4.9. Nama Iklan Toko

Sumber: Dokumentasi Penulis

4. Lalu Isi Konten Iklan



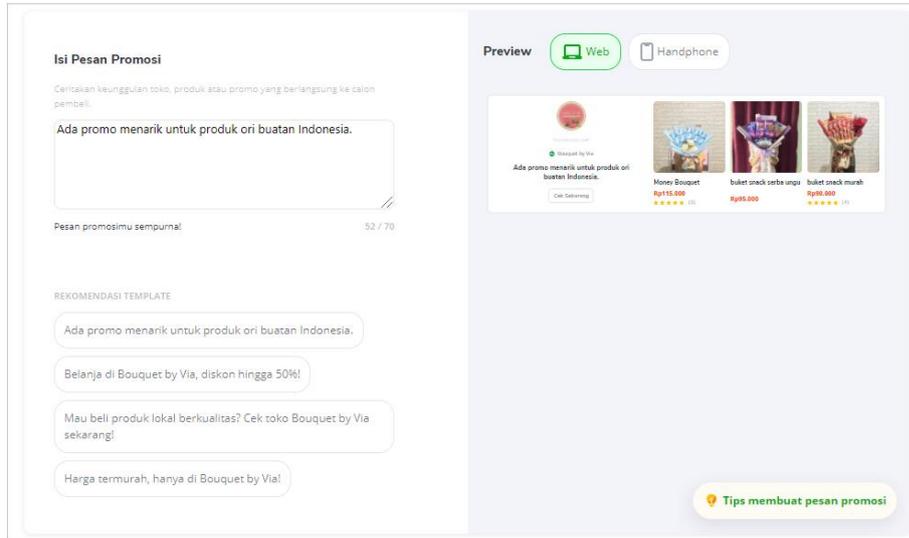
Gambar 4.10. Konten Iklan

Sumber: Dokumentasi Penulis

5. Kemudian pilih maksimal produk yang direkomendasikan kemudian isi pesan promosi

**Hak Cipta :**

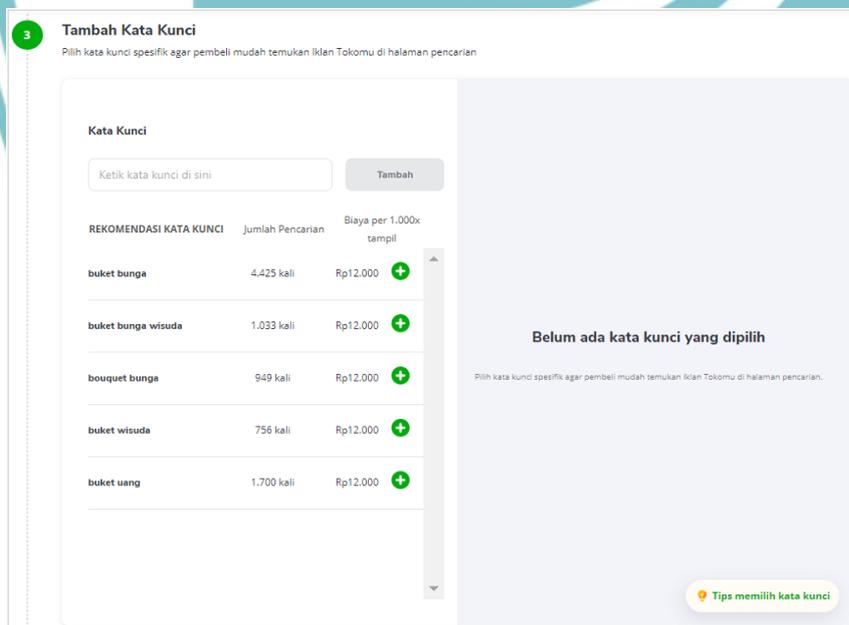
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Gambar 4.11. Pesan Promosi

Sumber: Dokumentasi Penulis

6. Tambah Kata Kunci. Pilih kata kunci spesifik agar pembeli mudah temukan Iklan Tokomu di halaman pencarian



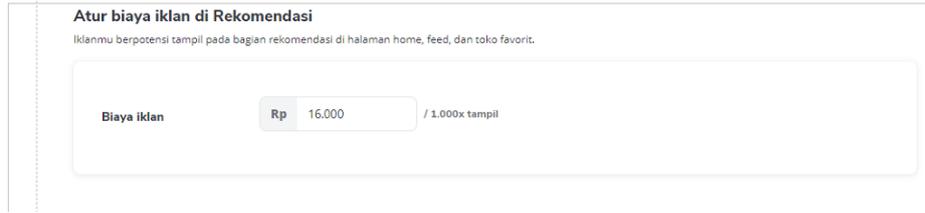
Gambar 4.12. Kata Kunci

Sumber: Dokumentasi Penulis

7. Habis itu atur biaya Iklan di Rekomendasikan

Hak Cipta :

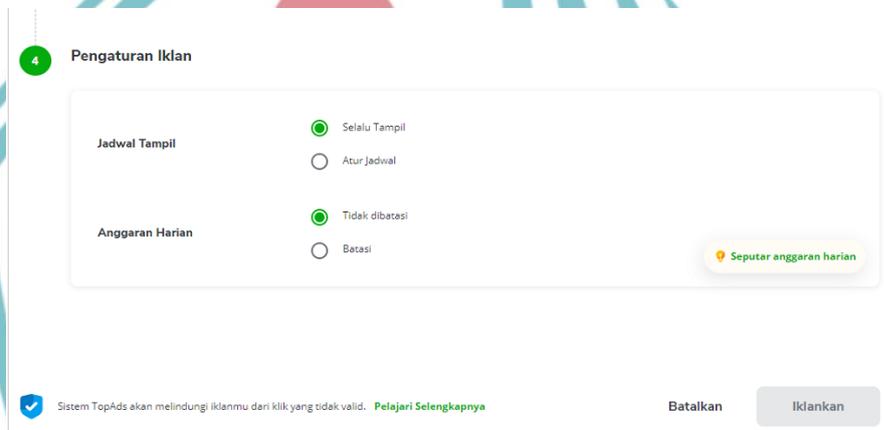
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Gambar 4.13. Atur Biaya Iklan di Rekomendasi

Sumber: Dokumentasi Penulis

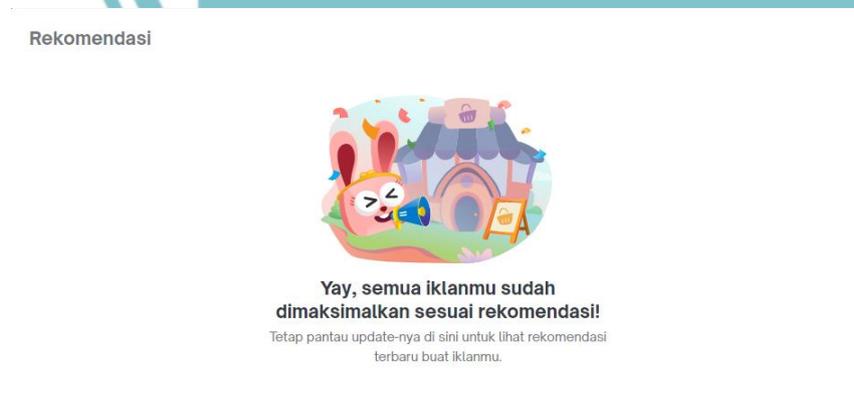
8. Setelah itu atur Jadwal serta Anggaran Iklan. Jika sudah sesuai, klik 'Iklankan'.



Gambar 4.14. Pengaturan Iklan

Sumber: Dokumentasi Penulis

Berikut adalah Tampilan Rekomendasi Iklan.



Gambar 4.15. Tampilan Rekomendasi Iklan

Sumber: Dokumentasi Penulis

**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## 4.2 Hasil Penjualan

Tabel 4.1. Hasil Penjualan Aksesoris *Handphone*

No	Tanggal	Nama pemesan	Produk	Jumlah pesanan	Jenis transaksi	Harga produk satuan	Total harga produk
1.	12/07/2022	Diah Mitra (Diah Triyanti)	<i>Charger handphone</i> – biru muda	1	Tokopedia	15.000	15.000
2.	12/07/2022	Febriana Hida (Febriana Hidaparlinaawati)	<i>Charger handphone</i> – hitam & hijau	2	Tokopedia	15.000	30.000
3.	16/07/2022	Intan Widyani (Lanti)	<i>Charger handphone</i> – merah muda & hijau	2	Tokopedia	25.000	50.000
4.	16/07/2022	Nugraha Handrajati (Sarah Mutiara)	<i>Charger handphone</i> – merah muda , orange & hijau	3	Tokopedia	25.000	75.000
5.	16/07/2022	Indah Widyahening (Indah)	<i>Charger handphone</i> – merah muda , orange & hijau	3	Tokopedia	25.000	75.000
6.	25/07/2022	Aryo Aribowo (Aryo)	<i>Charger handphone</i> – hitam & putih	2	Tokopedia	25.000	50.000
7.	25/07/2022	Bayu Samudiyo (Bayu Samudiyo)	<i>Charger handphone</i> – hitam & putih	2	Tokopedia	25.000	50.000
8.	25/07/2022	Raajwa Ayudhia (Ayud)	<i>Charger handphone</i> – putih	1	Tokopedia	25.000	25.000
9.	25/07/2022	Astrid Fayyaza (Astrid Fayyaza)	<i>Charger handphone</i> – putih	1	Tokopedia	25.000	25.000



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

### 4.3 Analisis Bauran Pemasaran

#### 4.3.1. Produk

Produk yang dijual adalah paket pelindung kabel super lengkap untuk kabel *charger*, *headset*, dan juga adaptor *charger handphone*. Produk dikemas rapi dalam satu paket, tersedia dalam berbagai variasi gambar dan warna. Isi satu set terdiri dari satu kabel spiral dengan panjang satu meter, satu pengikat kabel, dua pelindung kabel atau pelindung ujung kabel *charger*, satu pelindung kabel atau pelindung ujung kabel *headset* dan satu sticker adaptor (hanya bisa dipakai untuk adaptor iPhone atau yang bentuk adaptornya seperti di gambar). Harga produk ini tidak termasuk adaptor *charger*, kabel *charger*, dan *headset*.

#### 4.3.2 Harga

Produk dibeli dengan harga Rp10.000 dan Rp20.000 lalu dijual dengan harga Rp15.000 dan Rp25.000. Untuk ongkos kirimnya Rp9.000 untuk ke daerah Jabodetabek. Ekpedisi yang digunakan adalah JNE.

#### 4.3.3 Tempat

Penulis memilih menjual di Tokopedia dengan alasan Tokopedia adalah marketplace yang terbesar. Platform belanja *online* Tokopedia memimpin pasar e-commerce di Indonesia dalam hal jumlah kunjungan. Tokopedia unggul di atas Shopee, Lazada, Bukalapak dan lainnya yaitu sebesar 129.1 juta pengunjung setiap bulan (Greenhouse Team, 2021).

#### 4.3.4 Promosi

Jenis promosi yang digunakan adalah iklan Top-Ads. Pada Top-Ads sistem pintar iklan akan memilih produk yang paling berpotensi terjual untuk di tampilkan pada halaman strategis. Sistem pintar juga akan memperbarui pemilihan produk. Selain itu promosi yang dilakukan adalah menyebarkan link produk kepada teman-teman dan keluarga di sosial media. Promosi yang dilakukan dianggap cukup efektif dalam meningkatkan penjualan.